

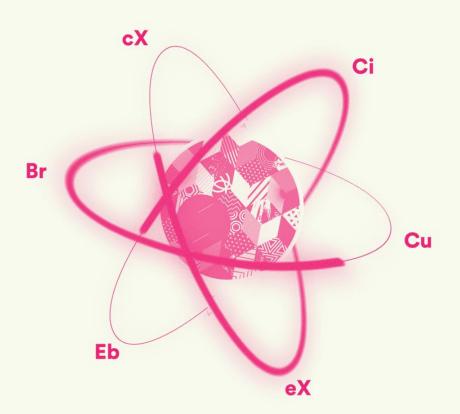


La cultura con el tiempo genera resultados



A la velocidad de la imaginación

March/April 2021 issue Artículo: How Leader can drive Sales Ilustrado: Marcel Ceuppens







Branding

Relación de lealtad entre la marca y el cliente, basada en las promesas y la percepción de su cumplimiento.



Cultura

Modelo de la realidad que nos identifica y nos da sentido



Employer Branding

Estrategias y percepciones que distinguen la marca empleadora



Comunicación Interna

Las estrategias y las historias que se cuentan, del negocio, de la cultura, de los cambios y de las personas.



Employee Experience

La percepción de satisfacción en todo el ciclo de vida del empleado.



Customer Experience

La percepción de satisfacción en todos los momentos de verdad del cliente.









**

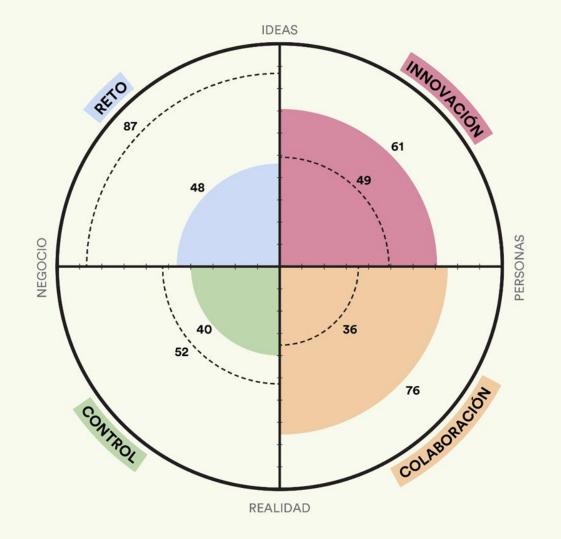
Elemento

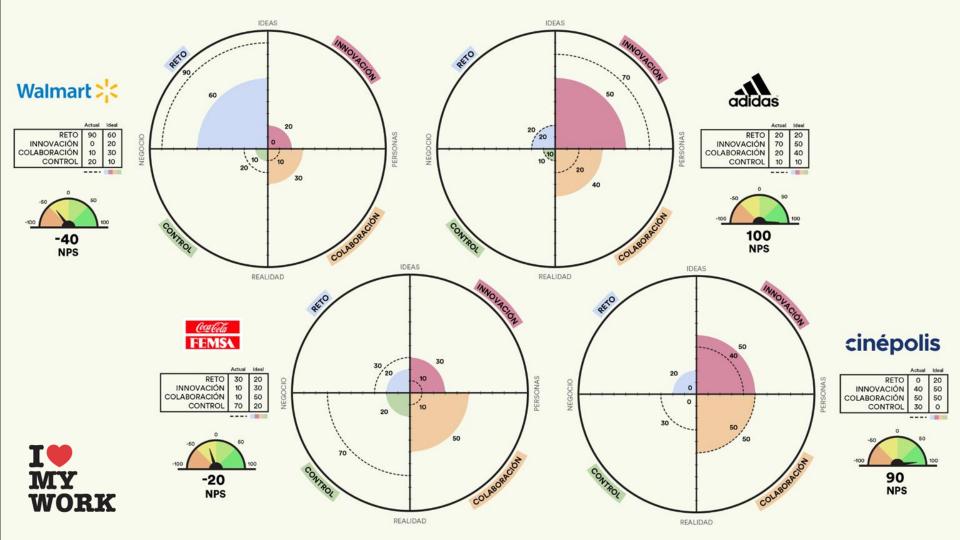
Componente

Descripción



Actual	Ideal
87	48
49	61
36	76
52	40
	87 49 36





Cultura de RETO

Reconocimiento

Historias

épicos



Liderazgo

#SerElMejor

productividad

Espacios

Cultura de INNOVACIÓN



#TenemosUnSueño

Cultura de COLABORACIÓN



#JuntosPodemos

Cultura de CONTROL



#LaConfianzaSeGana



Tabla de Engagement

























































































































































圖

Apps















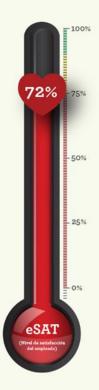


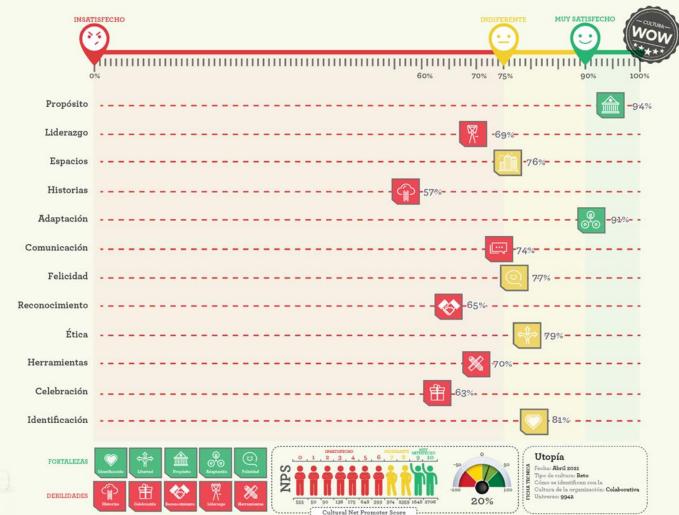






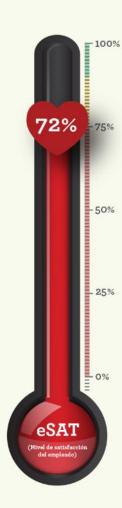




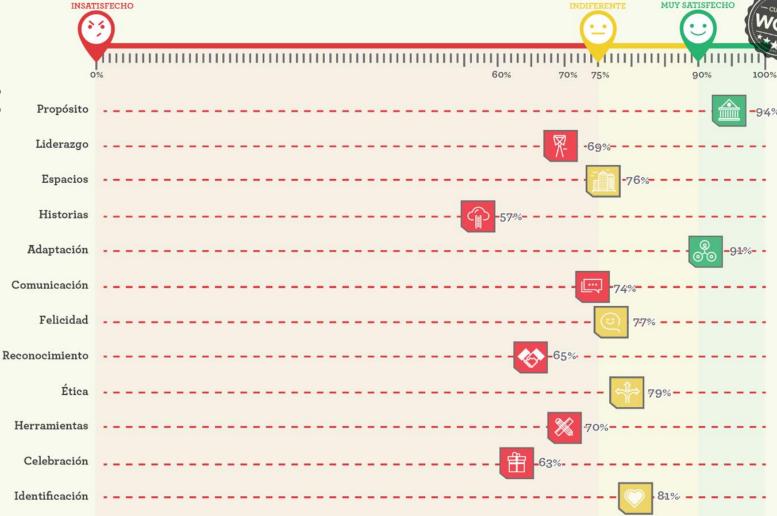
























DEBILIDADES











Utopía

Fecha: Abril 2021
Tipo de cultura: Re
Cómo se identifica
Cultura de la orga:
Universo: 9942 Tipo de cultura: **Reto** Cómo se identifican con la

Cultura de la organización: Colaborativa



General Population

(Awareness)

Looking for Job

(Consideration)

Candidates

(Interest)

Current Employees

(Satisfaction)

Brand Ambassadors

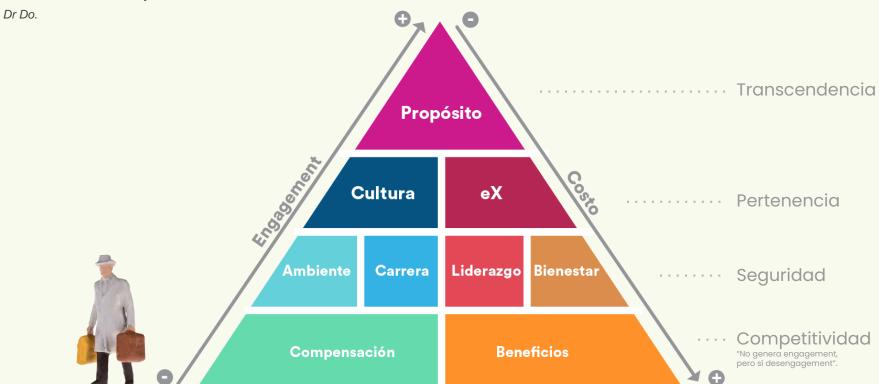
(Influence)

Alumni

(Promotion)



Cuanto menor sea la conexión emocional, mayor será el costo de mantener al empleado.



Arquetipos Liderazgo

Carl Jung



Introvertido

Casos de éxito





Rediseño y comunicación de la filosofía de Kelloaa's centrado en el Grrran Propósito, al convertirse en una empresa multicategoría.





Capacitación transmedia a través de un docu-drama (23 episodios) para cambiar radicalmente la integración de nuevos caieros, avalada por la CNBV. Reducción de niveles de rotación en el personal.



Activación interna v externa de la promesa de marca: SÍ, Soluciones Ilimitadas, A través 12 videos más una fotonovela por episodio. formar en Ética: lo correcto, lo adecuado y lo ueno en una tienda Comex según SIMÓN, con la colaboración de Eugenio Derbéz v Galilea Montiio.





Formación de líderes y comunicación de los DRIVERS culturales con contenido NETO, para la Transformación de la nueva cultura, derivada de la compra de Cervecería Cuauhtemoc Moctezuma por Heineken.





Diseño y comunicación de la Miniso Experience (ME). Conectando la experiencia del empleado (eX) con la experiencia del cliente (cX)





Espacios



Comunicación v acompañamiento del proceso de Change Management del cambio de oficinas, del corporativo a WeWork (coworking), fomentando el engamemet: Lalala, la alegría de trabajar en Lala.





Formación de perfiles de alto potencial, integrando las competencias FEMSA con Experiencias de Aprendizaje disruptivas y memorables para crear léderes inteligentes racional y emocionalmente.





Reforzamiento racional v emocional del Credo de Johnson & Johnson, Se trabajó a partir de un ritual con canciones de Mariachi modificadas e interpretadas por todos sus colaboradores el Día del Credo.





Historias de diversidad en Lilly transformadas en una serie televisiva para capacitar v sensibiliar en diversidad, equidad e inclusión. Yessy fue ganadora del premio AMCO.





Diseñar el sitema y ritual de reconocimiento a las personas 3/3 (desempeño v vivencia de los valores). Basándonos en el storvtellina del fundador Henri Nestlé para quien lo extraordinario es más que una palabra, ¡Gracias!





Creación del nuevo ADN Comercial: SMART Thinking. Creando dos personajes Sam y Sun, que se encargan de la atracción, evaluación, onboardina v Desarrollo de la Fuerza Comercial en la SMART Academy.

